

М.М.Коренькова, старший преподаватель департамента
литературы и межкультурной коммуникации
Национального исследовательского университета
“Высшая школа экономики”,
Нижний Новгород, Россия mkorenkova@hse.ru

Популярность личных тренингов.

Аннотация Статья посвящена исследованию популярности личностных тренингов у населения России. Поиски смысла жизни и стремление к ценностям самовыражения, пришедшим на смену ценностям выживания, а также глобальные трансформации ведут к поиску путей соответствия новым запросам личной и общественной жизни. Одним из способов удовлетворения данного запроса являются тренинги по личному развитию. В статье рассматривается история возникновения тренингов, мотивы потребления тренинговых услуг, а также степень удовлетворенности данными услугами. Автором сделан вывод о формировании рынка услуг по личностному развитию, предпринимательская деятельность на котором является интенсивной, а спрос достаточно высоким.

Ключевые слова: тренинг, личностное развитие, тренер, коуч, самореализация.

Abstract. The article is devoted to the study of the popularity of personal trainings among the population of Russia. The search for the meaning of life and the desire for values of self-expression, which have replaced the values of survival, as well as global transformations, lead to the search for ways to meet the new demands of personal and social life. One way to meet this request is to train on personal development. One way to meet this request is to train on personal development. The article discusses the history of training, the motivation for consuming training services, and the degree of satisfaction with these services. The author made a conclusion about the formation of the market for personal development services, the entrepreneurial activity on which is intensive, and the demand is quite high.

Keywords: training personal development trainer coaching self-achievement

Немецкий социолог Ульрих Бек пишет о смене устремлений людей в ответ на вопрос, что является целью в жизни. Ранее целью были традиционные ценности, которые были в целом важны для семей. Это стремление обзавестись собственным домом, автомобилем, дать образование детям. В последнее время вектор устремления развернулся в сторону

«самоосуществления», «поиска идентичности» и «развития личных способностей» [Бек, 2000].

Личные цели и устремления неразрывно связаны с историческим и социально-экономическим контекстом, в котором находится человек. [Гобозов, 2013]. А. Лэнгле так определяет суть смысла жизни: «Если дать самое общее определение, осмысленно жить означает следующее: человек со своими задатками и способностями, чувствами и желаниями включается в реальную жизненную ситуацию, творчески относится к ней, обогащая себя и окружающий мир, принимая и отдавая. Смысл – это своеобразный контракт с жизнью, согласно которому человек душой и телом посвящает себя тому, что является для него важным» [Лэнгле, 2003]. Однако если одни ценности устарели, а другие не сформировались или жизненный цикл новых ценностей краткосрочен, происходит некий кризис в поиске смыслов и постановке индивидуальных экзистенциальных целей.

В социально-культурной сфере общества в целом зафиксирован сдвиг, который выражает смену «ценностей выживания» «ценностями самовыражения», «...в рамках которых люди все больше делают акцент на свободе выбора, личной независимости и творческой самореализации» [Инглхарт, Вельцель 2011]. Самосовершенствование мотивируется также и ситуацией на современном рынке труда, где для работника является недостаточным простое использование своего интеллектуального ресурса, он должен приобретать все новые компетенции, как бы обеспечивая самовоспроизводство [Горц, 2010]. Стремление к индивидуальной свободе и самореализации личности, к приобретению разнообразных навыков и совершенствованию компетенций требует новых форм обучения и развития. В результате, консультанты, тренеры и психологи пользуются спросом не только со стороны компаний, но и среди отдельных потребителей.

Сегодня не только многие компании отправляют сотрудников на психотренинги, организаторы которых обещают повысить сплоченность коллектива, укрепить дух корпорации и раскрыть потенциал каждой личности [Большаков, 2004], но также люди сами идут на тренинги без побуждения со стороны работодателей. Тренеры же становятся своего рода «селебрити», и популярность некоторых из них сравнима с популярностью актеров и певцов. Она измеряется высокой ценой на входные билеты и гонорары.

Перед исследователями данного социологического явления стоят вопросы следующего характера: причины возникновения и роста популярности личных тренингов, мотивации потребителей личных тренингов, критерии их эффективности и удовлетворенность.

Первый вопрос отчасти напоминает попытку решить задачу: что было первым, курица или яйцо? Является ли популярность тренингов результатом маркетинговых ходов: сначала была создана нужда, потребность, для

удовлетворения которой создано определенное предложение. Или, сначала возникла потребность, на запросы которой отреагировало предложение?

По оценкам различных экспертов тренинги, как форма повышения эффективности поведения человека в разных областях жизни появились давно. В их списке группы анонимных алкоголиков, групповые упражнения для актеров Станиславского, психодрама Якоба Морена, ролевые игры для социально-психологической подготовки руководителей промышленного производства, разработанные М. Форвергом, основанный Куртом Левиным центр изучения групповой динамики, тренинг «Динамика Разума» Александра Эверетта, групповые тренинги EST Вернера Эрхарда, с последующей трансформацией их в тренинг для успешных людей Forum [Большаков, 2004]. В данное время можно пройти тренинги по личностному росту, продажам, актерскому мастерству, танцам, управлением временем или эмоциям, коммуникации.

О широте предложения говорит следующий факт. По запросу в поисковой системе Гугл о личностных тренингах в Нижнем Новгороде был выдан список из нескольких страниц, только на первой из которых было представлено 24 тренинга на период с 30 апреля до 1 июня [<https://samopoznanie.ru/nn/>].

С одной стороны, материалы сайтов, предлагающих тренинговые услуги, убеждают в необходимости прохождения тренингов: «Прогресс практически невозможен без соответствующего окружения и проработанных технологий практического обучения» [Синтон тренинг центр]; «Тот, кто чувствует, что не использует свои ресурсы до конца, кто в какой-то момент теряет свои цели и не может найти новых, вероятнее всего, нуждается именно в личностном росте и профессиональной поддержке» [Psychologies];

С другой стороны, в экспертном интервью с директором центра развития правополушарного мышления, который также проводит тренинги по личностному развитию (г. Нижний Новгород), был дан следующий ответ: «мир сейчас очень стремительно меняется, люди не понимают, что происходит, и они пытаются ухватиться за тех, кто хотя бы как-то понимает, куда двигаться... люди пытаются брать цели от других людей, основополагающими функциями сейчас при быстрой смене картины мира является те, которые помогут в социуме устроиться, что-то создавать, созидать, ориентироваться в потоке информации». В том же интервью респондент отмечает, что в рамках знаниевой экономики «поляризация ведения и неведения будет усиливаться», и тренеры или коучи являются своего рода «проводниками» между личностью и критериями запроса на успех в социуме и карьере.

Представляется, что формально тренинги как форма образовательной и личностной формы помощи человеку появились раньше запроса, однако в последнее время этот запрос был сформирован под воздействием

трансформаций социальных и личностных ценностей членов общества. Увеличившийся объем информации, повысившиеся профессиональные и личностные требования для принятия на работу или социальную группу, включая семью, ведут к повышению спроса на тренинги.

Второй вопрос, подразумевающий мотивацию участника тренингов, может быть рассмотрен с двух сторон: мотивация посещающих тренинги и игнорирующих таковые. Ответственность за мотивацию к тренингам отчасти может быть возложена на маркетологов. Создавая потребность в приобретении того или иного товара у потребителя формируется общий фон неудовлетворенности текущим состоянием для восполнения его с помощью совершения покупки. Общий фон неудовлетворенности толкает человека к стремлению улучшить свою жизнь, которое может быть удовлетворено, в частности, через тренинг. Кроме того, благодаря обилию в интернете видео материалов, сериалов, статей о личных достижениях, жизненных траекториях, наполненных активными и интересными событиями, возникает ощущение собственной несостоятельности, стагнации в развитии личности. Формируется поле нормативности как «правильно» или «неправильно» жить, и тренинги становятся ключом к обретению социальной идентичности в рамках заданной сферы.

Немаловажным мотиватором к тренингу являются соответствие должностным требованиям и стремление получить хорошую работу, качественное следование должностным инструкциям, дополнительные обязанности, повышение вовлеченности в работу компании и принятие коллективом. Кроме того, на фоне повышенной тревожности по поводу состояния современной семьи и риторики о ее кризисе растет понимание важности эмоционального комфорта в семье. В этой связи возрастает осозанный поиск путей его создания, которыми являются обучающие и социализирующие занятия, предлагающие механизмы личностного роста, развивающие коммуникативные навыки, эмоциональный интеллект, гибкие навыки, тренинги с целью улучшения детско-родительских отношений, сплочения семьи [Комарова, 2011].

Приведенные ниже аргументы являются типичными причинами тренинг-диссидентов, которые говорят сами за себя.

- «На тренинг ходят только неудачники»
- «Со мной что-то сделают. А вдруг меня загипнотизируют, заманипулируют.»
- «Не нужен мне тренинг. Я по книгам научусь».
- «Я и без тренингов все знаю.» [Колесников В].

Что можно считать критерием эффективности тренингов при их сегодняшнем многообразии? При огромной разновидности тренингов личного роста, критерии их результативности часто размыты. Тренеры

предлагают повышение самооценки, раскрепощение, развитие харизмы, умение общаться с любой аудиторией, однако оценить объективно тренинг по этим критериям невозможно. Тем более что отсутствие результата всегда можно объяснить недостаточной работой самого участника. Качество тренинга могут показать только реальные постепенные изменения жизни в лучшую сторону. Постепенность является важным условием, так как некоторые наиболее эмоциональным участникам тренингов свойственно сразу же по их окончании принимать такие важные решения как увольняться с работы, инвестировать все накопления, разрывать отношения с людьми, избавляться от имущества и пр. Следует отметить, что тренинги полезны с точки зрения стимулирования к осознанному размышлению над своими жизненными целями и вообще над смыслом собственной жизни. Кроме того, тренинги ведут к созданию новых знакомств и отношений и формированию круга единомышленников и друзей.

Отзывы о тренингах, оставленные участниками на различных форумах, свидетельствуют о разной степени удовлетворенности данного вида услуги. Растет понимание о наличии некачественного предложения на рынке тренинговых услуг: «Тренинги личностного роста это хорошо и плохо. Все зависит от того, куда и к кому Вы попадете. Сейчас полно шарлатанов, которые просто делают на этом деньги. Будьте осторожны с выбором тренера»; «крайне удручает, что часто тренинги похожи как братья близнецы и отличаются только названиями, а состоят из общих фраз и красивых лозунгов». Роль личности тренера очень важна: «Тренинги личностного роста надо проходить не абы у кого! Самоучка, который не имеет опыта преподавания, вряд ли даст полезные знания, а наоборот заморочит вам мозги. Проверено на себе». Пользователи также обращают внимание на программу и содержание семинаров: «Следует обращать внимание на название тренинга. Оно должно отражать то, чему вы хотите научиться. Не до конца понятно, например, чего следует ждать от тренинга «Я — Женщина», в отличие, например, от курса «Эффективное прохождение собеседования». Прослеживается обеспокоенность по поводу источника: «за подобными курсами нередко скрываются настоящие секты или финансовые пирамиды, работающие по принципу: приведи на занятия друзей — получишь скидку». Следующий отзыв отражает отношение к тренингам в целом: «Тренинги — вещь хорошая, но крайне важно понимать, что они абсолютно бесполезны, если знания, полученные на них, не успевают или не пытаются применять на практике».

Тем не менее, люди идут на тренинги, так как, по словам, одного из авторов журнала Forbs Барменкова Е. «Развиваться каждый день сложная задача, а вот потратить пять дней в году вполне по силам». Целевой клиент стремится к быстрому результату при минимальных усилиях [Барменков, 2007]. В целом надо признать, что рынок тренинговых услуг в России сформировался и продолжает развиваться, он характеризуется достаточно

высоким спросом и наличием широкого спектра предложения запрашиваемых услуг.

Список литературы

1. Барменков Е. Иллюзия развития: чем опасны тренинги личностного роста. Forbs, 2017.
2. Бек У. Общество риска: На пути у другому модерну / Пер. с нем. М., 2000. С. 143.
3. Большаков К., Тренируй и властвуй, журнал "Коммерсант Деньги", 2004 г., N 36, с. 80-85
4. Гобозов И. А. Смысл жизни как экзистенциальная проблема. Журнал: Философия и общество. Выпуск №1(69)/2013
5. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ. 2010.
6. Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия. Последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство. 2011.
7. Комарова Т.С., Васильева М.А. От рождения до школы. "Примерная основная общеобразовательная программа дошкольного образования" МОЗАИКА-СИНТЕЗ, – 2011.
8. Колесников В. Почему вам не нужен тренинг личностного роста. 2014. Размещено на сайте <http://www.syntone.ru>.
9. Лэнгле А. Жизнь, наполненная смыслом. Прикладная логотерапия. – М., 2003;
10. Материалы сайта Psychologies <http://www.psychologies.ru/articles/trening-lichnostnogo-rosta-impuls-k-razvitiyu/>

Краткая информация об авторе

Марианна Максимовна Коренькова, старший преподаватель департамента литературы и межкультурной коммуникации Национального исследовательского университета “Высшая школа экономики”, Нижний Новгород, Россия mkorenkova@hse.ru

тел.: 89051951719

Идентификатор автора в системе Российского индекса научного цитирования: 5147-4440

Сфера научных интересов: андрагогика, рынок семейных услуг, социализация личности.